

законодавче регулювання в цій сфері, які зумовили фактичну відсутність повноцінного ринку деривативів; відсутність охоплення сегментом ринку похідних фінансових інструментів валютного та товарного ринків, при тому що формування справедливих цін на важливі для економіки країни товари, зокрема енергоносії, зерно, метали, продукція хімічної промисловості, дерево тощо неможливе без використання термінових інструментів.

Фондовий ринок України за ступенем своєї зрілості і ризиків відноситься до ринків, що знаходяться на початкових стадіях свого розвитку. На жаль, багато причин по яким фондовий ринок України розвинений дуже погано, для його зростання необхідно розвивати безпосередньо реальний сектор економіки – підприємництво. Це дієвий шлях до підвищення реальних інвестицій в економіку України. Якщо порівнювати з урахуванням світового досвіду, то на Заході фондовий ринок – саме той майданчик, де компанії і змагаються за кошти інвесторів. І чим більше публічна компанія, чим вище її авторитет, тим вона в цьому змаганні більш конкурентоспроможна.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Костюк В.Д.

Науковий керівник – Можайкіна Н.В., канд. екон. наук, доцент

Однією з найважливіших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. Через це особливого значення для розвитку малого бізнесу має питання державного фінансово-кредитного стимулювання його розвитку.

Сьогодні внутрішніх джерел фінансування (одержаний прибуток, амортизаційні відрахування, засоби сформованих фондів) для подальшого розвитку підприємств малого бізнесу недостатньо. Особливо гостро постає питання щодо кредитування підприємств, які ще не встигли набути позитивну ділову репутацію і не мають реальних активів, котрі могли б гарантувати повернення запозичених коштів інвестору. Дуже гостро стоїть проблема кредитування малих підприємств, їх доступу до фінансових ресурсів, далеко не кожен суб'єкт малого підприємництва спроможний сплачувати досить високі процентні ставки.

Комерційні банки, у свою чергу, не поспішають розвивати відносини з малими підприємствами через підвищений ризик неповернення

кредитів. Бар'єром на шляху ефективної взаємодії банківської системи з підприємницькими структурами є домінування короткотермінових кредитів, адже термін їх повернення здебільшого становить один рік. Такі стислі строки повернення кредиту гальмують перспективні інвестиції в малий бізнес. Якщо за короткостроковими кредитами потреба покривається приблизно на 50%, то за довгостроковими – лише на 2%. Серйозною проблемою для більшості малих підприємств є забезпечення кредиту, тобто застава. Аналіз показує, що переважна більшість малих підприємств не володіє достатньо ліквідним майном для застави. Тому в окремих випадках банки змушені зменшувати покриття кредиту до 50-70% від вартості майна забезпечення, підстраховуючи себе жорсткими умовами погашення.

Крім економічних чинників, не останню роль відіграють організаційні фактори – складність здійснення з боку банків контролю за позичальниками, оскільки значна частина з них функціонує в «тіньовій» економіці і часто веде подвійну бухгалтерію. Недостатнім є професійно-кваліфікаційний рівень багатьох підприємців, що ускладнює розробку бізнес-плану, техніко-економічне обґрунтування проекту тощо.

Із цього стає очевидним, що державна фінансова підтримка створення та розвитку малих підприємств ще недостатньо ефективна. Грамотний розвиток малого підприємництва можливий тільки при комплексному підході і наявності цілісної системи державно правових заходів, спрямованих на інформаційну, соціальну та економічну підтримку малого бізнесу. Її вдосконалення вимагає вирішення ключових проблем: подальшого формування мережі інфраструктури фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва (створення регіональних фондів підтримки підприємництва, установ взаємного кредитування), впровадження гнучкої інвестиційної підтримки (розвиток системи лізингу машин та обладнання); проведення виваженої регіональної податкової політики щодо встановлення ставок місцевих податків та зборів на рівні таких, що стимулюють розвиток підприємництва, застосування диференційного підходу при встановленні розміру орендної плати за використання суб'єктами малого підприємництва комунального майна; сприяння мінімізації витрат діючих малих підприємств, пов'язаних з отриманням ними фінансових та матеріальних ресурсів, зовнішньоекономічної та іншої інформації.

Створення необхідних умов з боку держави та регіональної влади має здійснюватися шляхом допомоги у формуванні стартового капіталу для відкриття підприємства і забезпечення сприятливих умов для подальшого розвитку та функціонування малих та середніх підпри-

емств. З метою стимулювання розвитку малих підприємницьких структур, особливо в депресивних регіонах, доцільно встановити визначений часовий лаг із нульовим рівнем оподаткування для малих підприємств, які розпочинають свою діяльність. Необхідна подальша робота на спрямування зусиль місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на максимальне поєднання інтересів суб'єктів підприємницької діяльності з інтересами районів та міст області; спрощення процедур регулювання підприємницької діяльності та виходу на ринок нових суб'єктів господарювання; збільшення кількості суб'єктів сфери малого підприємництва, їх внеску в економіку області (насичення товарних ринків, вирішення соціально-по побутових проблем, наповнення місцевих бюджетів); організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для сфери малого підприємництва, залучення молоді до підприємницької діяльності.

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У РЕГІОНАЛЬНИХ ВІДНОСИНАХ

Кришталь В.М.

Науковий керівник – Можайкіна Н.В., канд. екон. наук, доцент

Міжнародні корпорації останньої чверті XX століття є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток в останні десятиліття віддзеркалює загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці. З одного боку, вони є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого боку, самі представляють могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, міжнародні (транснаціональні) корпорації (ТНК) формують нові відносини, видозмінюють сформовані їхні форми.

Ще у 60-80-ті роки в діяльності ТНК органічно поєднувалися елементи національного і зарубіжного виробництва: реалізації товарів, управління та організації роботи персоналу, науково-дослідних робіт маркетингу і після продажного обслуговування. Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти і принципи. ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТР в периферійні зони світового господарства і, найголовніше, закладали економічні передумови для появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних по-